INDUSTRY

PROFILE

Shipbuilding
and Ship Repair

Canada

90-00480/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3043

INDUSTRY PROFILE

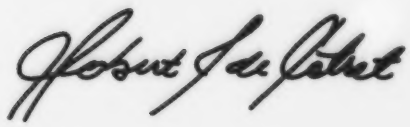
SHIPBUILDING AND SHIP REPAIR

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The Canadian shipbuilding and ship repair industry comprises companies which construct and repair a variety of vessels with a displacement of five tonnes and up, including cargo vessels, dredges, ferries, ice breakers, passenger ships, fishing vessels, semi-submersibles, jackups, drilling vessels, tugs, barges and tankers.

The industry in Canada is relatively small; for the most part it serves the domestic market for fishing vessels, ferries and government vessels, and provides repair services for commercial ship operators and government vessels. In 1986, 92 percent of new construction in Canadian yards was initiated by government procurement.

In that year, there were approximately 60 establishments in Canada, including about 16 large shipyards with total employment of some 10 000 persons. Of these establishments, approximately half can be considered "major" yards that carry out both new construction and ship repair. Except for Saskatchewan and Alberta, there are establishments in every province and in the Northwest Territories.

In 1985, the value of new vessel construction and vessel repair work in Canada was $1009 million. Of this total, 72 percent was in new construction and 28 percent in repair activities.

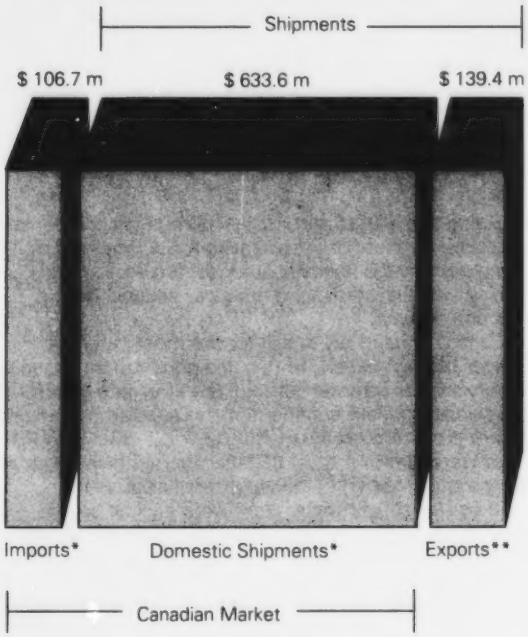
Exports for this industry have ranged from $145 million in 1973 to $139.4 million in 1986. Imports (primarily of marine equipment) have varied from $37 million in 1973 to $106.7 million in 1986, with peaks in 1983 and 1984.

The industry is largely Canadian-owned. Except for the MIL shipyards group in Quebec (MIL Davie Inc., MIL Tracy and MIL Vickers Inc.), there are no foreign-equity holdings in Canadian yards. Three of the key shipyards are fully or partially owned by provincial governments and one is held by a federal Crown corporation. This industry is one of the few manufacturing sectors in Canada with a high regionally diversified base.

Employment between 1983 and 1985 was consistently highest in Quebec, followed by the Atlantic region, British Columbia and Ontario. Shipbuilding capacity concentration is increasing in that the two large eastern shipyards (MIL in Quebec and Saint John Shipbuilding Limited in New Brunswick) now hold nearly 50 percent of total capacity. Most ship equipment is supplied to Canadian shipbuilders at arm's length, with little vertical integration in the industry. This situation differs from that in other countries where vertical integration allows shipbuilders to decrease input costs.

The major yards in Canada do not differ significantly in construction capability by ship category. Currently Saint John Shipbuilding and MIL Davie Inc. in the east are carrying out new naval vessel construction; however, Versatile Pacific Shipyards Inc. on the West Coast also has the capability to construct naval vessels. Virtually all the major yards construct a broad range of commercial vessels. Construction of fishing trawlers is a dominant activity in a small number of yards (for example, Marystown Shipyard Limited in Newfoundland and to a lesser degree, Georgetown Shipyard Inc. in P.E.I.).

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

* *Source: Industry, Science and Technology Canada, Statistical Analysis, Policy and Evaluation Branch.*
** *Includes re-exports.*

Repair and conversion activities, as compared to new construction, are increasing as a percentage of total income of Canadian shipyards. Some yards are continuing their efforts to diversify. (MIL is most notable to date and recently Georgetown Shipyard Inc. began producing vessels in the small boat category.) It will likely take considerable time (in part, due to the sensitivity of local employment needs) before significant structural changes occur, such as major consolidations and rationalization. It should be noted that the process of rationalization has begun in Ontario, Quebec and British Columbia.

Performance

Throughout the 1960s and early 1970s, international new ship demand rose steadily. In this atmosphere, Canadian yards, with assistance from the federal Shipbuilding Industry Assistance Program (SIAP), were able to participate in the international market, with a significant proportion of their production going into the export market. This expansion of international ship demand came to an end in 1973 with the sharp rise in international oil prices.

The period following 1973 was characterized by a significant international and domestic excess in shipping and shipbuilding capacity. Governments responded to the situation by providing their domestic shipbuilding industries with assistance through subsidies and other aids. Prices for ship construction dropped universally as a result of overcapacity. Since then, Canadian shipyards have been handicapped in both the export and the domestic markets because of international overcapacity and the aggressive competition for new orders.

Performance of Canadian yards in recent years has fluctuated but the overall trend has been one of decline. In 1981 dollars, the industry's total production declined from $336.1 million in 1975 to $266.7 million in 1985. Since 1983, the industry has not been profitable.

From 1976 to 1983, some 90 percent of new construction was commercial work; however, by 1985, government procurement accounted for some 65 percent of new construction, and by 1986, it increased to 92 percent.

The structure of the industry is gradually changing because of ongoing efforts to rationalize shipyards and to eliminate excess capacity. This contraction of building capacity may also lead towards increased specialization of both shipyards and the work force.

On account of its poor financial position, the industry has been unable to invest new capital into production sites in recent years. On average, less than $50 million was invested annually between 1982 and 1986 by the entire industry.

Consistent with other traditional shipbuilding countries of the world, there has been a long-term decline in total employment in Canadian yards over the past several years, from 16 000 in 1975 to 10 000 in 1986.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The key structural characteristics of the industry include a significant amount of unused production capacity, a small domestic market, high wage rates, occupational trade demarcation practices that hinder productivity and outdated equipment which cannot accommodate new types of assembly-line production.

As a result of higher production costs, Canadian yards find it difficult to compete in the international market. Foreign yards also have the benefit of significant levels of government financial assistance in the form of production subsidies and favourable financing terms. Consequently, Canada has been virtually shut out of international markets for complete vessels, except for some small amounts of minor structural work and ship repair from the United States and other emergency repairs.

Shipyard capacity utilization remains relatively low in virtually all major industrialized shipbuilding nations. This situation continues, despite efforts to rationalize, to retire capacity in most countries with established shipbuilding industries, and the disappearance of the industry in some countries such as Sweden. The state of affairs has been exacerbated by the entry of new low-cost competitors such as the Republic of Korea, the People's Republic of China and Taiwan, which have been competing aggressively and expanding their facilities.

Canadian labour rates are relatively high. Among the major shipbuilding nations, only the Federal Republic of Germany, the United States and Denmark have higher labour rates than Canada. France, Japan and Italy have lower wage rates, and the newly industralized countries (NICs) such as Hong Kong, Taiwan, the Republic of Korea and Singapore have significantly lower rates.

The shipbuilding market in Canada is small and slowly shrinking, particularly in the demand for commercial vessels. Canadian yards cannot offer economies of scale because of a lack of specialization. The only exceptions are Saint John Shipbuilding Limited and MIL Davie Inc. which are capable of handling specialized defence vessels and offering integrated marine systems management.

Because most yards are in their original locations and little new investment has been made in facilities and equipment, most Canadian shipyards have to cope with such physical constraints as size and design layout which have hampered their productivity and efficiency.

While there is less vertical integration in the Canadian industry than in some other countries, that which exists between Canadian shipping lines and shipyards offers a captive market for in-house repairs to some Canadian shipyards. As well, provincial government ownership of shipyards has resulted in government work being directed to their respective yards.

A few shipyards have been diversifying their operations into both product and professional service lines. Most notable in this area is MIL Davie Inc., which manufactures sonar dome assemblies for the U.S. Navy. Others include Saint John Shipbuilding Limited in Saint John; Halifax-Dartmouth Industries Limited in Halifax and Marystown Shipyard Limited in Marystown, Newfoundland.

Trade-related Factors

Virtually all shipbuilding countries protect their domestic industries through the use of tariffs, non-tariff barriers (NTBs), subsidies and export financing.

Canada, the United States, the European Community (E.C.), Japan and Australia all impose import tariffs on ships. The Canadian tariff is 25 percent on ships and fishing vessels under 30.5 metres in length and 20 percent on offshore rigs, whereas large fishing vessels enter tariff-free. Dredges are subject to a tariff of 10 percent or 25 percent, depending on use. On non-emergency repairs carried out abroad which could have been performed by a Canadian yard, the duty is 25 percent of the enhanced value of the ship (full vessel value plus repairs).

The United States imposes a tariff of 7.1 percent on fixed platforms for offshore oil and gas production and a 50-percent tariff on repairs done abroad to American ships. The import of complete ships into the United States is prohibited by non-tariff barriers. The E.C. imposes a tariff ranging from 2.5 to 4.9 percent. Australia applies a 25-percent tariff on vessels under 150 tonnes. Japan's tariff ranges up to three percent.

Subsidies to shipbuilding companies include direct-price subsidies, yard subsidies and tax benefits. France, Italy, Spain, Norway, the Federal Republic of Germany and Britain all provide price subsidies ranging from 10 percent to 25 percent. Although Canada eliminated price subsidies for ships delivered after June 30, 1985, shipyards with outstanding Performance Improvement Grant credits can continue to draw upon these to improve their facilities.

In other countries, yard subsidies include government equity participation, preferential terms on loans, grants for specific improvements, tax and duty exemptions and the forgiveness of loans. In many countries, these measures have been used as part of a policy of retiring capacity. Tax benefits to the industry have included exemptions from the value-added tax (VAT), accelerated depreciation and tax deferral, and relief from various indirect taxes.

Export interest rate financing by the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) countries is guided by the "OECD Understanding on Export Credit for Ships" which limits interest rate subsidization to a minimum of eight percent. Canada is a party to the understanding, as are most OECD countries. Several countries offer their preferential interest rates for ships that are built to serve their domestic markets. Although details of the interest rate assistance offered by other countries is not available, there is a perception that such assistance is more favourable than that offered by the Canadian government.

The United States protects its civil market through cabotage laws, collectively through the *Merchant Marine Act* of 1920, as amended (the *Jones Act*). Under this legislation, only vessels built in the United States and operated under the U.S. flag can engage in domestic trade. The purchase of domestic-built vessels is also encouraged through moral suasion, through requirements to use domestic products when they are competitive (e.g., Buy America laws) and through NTBs such as cargo-preference legislation. Regular amendments to the U.S. Department of Defense appropriations bills (the Burns-Tollefson clauses) preclude construction of any major components of the hull or superstructure of U.S. Navy vessels, or complete vessels, in foreign shipyards. Other legislation prohibits non-emergency repairs to any American naval vessels from taking place outside of the United States.

The United Kingdom, Norway and Canada require domestic manufacturers to be given "full- and fair-opportunity" to supply goods and services for offshore oil and gas exploration and production; accordingly, review processes have been instituted to ensure that local suppliers are given full consideration. Canada's leverage in this area is limited due to the smaller size of the Canadian offshore market.

Under the *Canada Shipping Act*, the Great Lakes and St. Lawrence coasting trade is reserved to Canadian ships. The rest of the coasting trade is assigned to Commonwealth ships.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), tariff barriers on commercial vessels will be eliminated over a 10-year period. However, the major obstacle for the Canadian marine industry, the *Jones Act*, will remain unchanged.

Canada, on the other hand, has the right to impose equivalent non-tariff measures (quantitative restrictions). Canadian access to commercial U.S. repair work will be enhanced by reductions in the 50-percent tariff over the 10-year period. Tariffs on imported components for Canadian ship construction will be phased out over a five-year period. Tariffs on offshore drilling vessels will also be eliminated over 10 years. The agreement also provides for a lower (US$25 000) threshold for government procurement contracts.

Technological Factors

Canada has the technological capability to produce advanced state-of-the-art vessels in certain niche markets that are dominated by technological rather than cost considerations. The Canadian industry has begun to introduce modern technologies and processes such as modular zone-by-stage construction, heat-line bending processes, computer-assisted design and computer-assisted manufacturing (CAD-CAM) systems, palletization and pre-outfitting production activities, all of which have the potential to increase productivity greatly.

Total Shipments and Employment

The ability of Canadian shipyards to introduce assembly-line facilities with modern technology is tied to the prospect of continuing long-term orders for vessels. This expectation, however, is limited by the aggressive, competitive characteristics of the international industry in recent years, including their access to government assistance and the low-cost production facilities now in place in some Asian countries.

Even in the absence of large capital investments to renew their facilities, Canadian shipyards have developed an international reputation in certain specialized markets such as self-unloading bulk carriers, self-righting log ships, shallow draught vessels, coastal ferry systems (sea buses), offshore oil tankers and icebreakers of all types. In these areas, Canada has some significant technological advantages because of its experience in the construction and use of such specialized vessels.

3. Evolving Environment

The current crisis in the world shipbuilding industry is the result of a decline in international demand for new merchant ships, offshore structures and oil tankers, together with the rise in new shipbuilding capacity by low-cost countries, primarily in Asia. The result has been a continuing excess of production capacity. OECD estimates suggest that this surplus capacity will continue at rates of 30 percent for the next few years.

As a result, world demand forecasts for new ship construction over the next decade are pessimistic. It is likely that the trend toward gradual decreases of the world bulk fleet will continue. The demand for offshore units is tied to the price of crude oil; continuing low prices could also result in further contractions in this area.

Canada, as a high-cost producer, has an insignificant portion of the international market. Canada ranks 24th in the world in terms of tonnage of merchant ships completed with about 0.29 percent of the world market. Domestic demand is highly dependent on government procurement.

The FTA is not expected to have a major impact on the sector. Since domestic procurement preferences for vessels are largely untouched by the agreement, large government procurements are likely to continue to constitute the major source of demand on both sides of the border. American shipyards will be in a position to gain entry to the Canadian market with the reduction of tariffs, including some access to the market for offshore drilling vessels which may be significant over time. However, as a result of the lowering of U.S. tariffs on repair work, Canada, in turn, could gain access to U.S. commercial repairs, where the Canadian ship repairing industry is price competitive with its American counterpart. In addition, Canadian yards could benefit from the tariff reduction on imported components which will be phased in over a five-year period; thus, shipbuilders may be in a position to lower their costs when imported equipment is less expensive.

4. Competitiveness Assessment

In most product areas, Canadian shipyards are not competitive on the world market. Canadian bids are still higher than those of many foreign yards largely because of higher production costs; in addition, foreign subsidies make it difficult for Canada to compete against many of the traditional industries in the international shipbuilding community. This is also basically the case in the Canadian domestic market.

However, there is a largely undetermined market for Canadian yards in highly specialized vessels such as icebreakers, passenger ferries, fishing vessels and barges, provided there is no foreign subsidy and there is the assistance of the existing Canadian tariff. Canadian yards may be competitive in other specialized domestic markets, in addition to the export market, and in some forms of repair work for which Canadian shipyards have a locational advantage.

Additional improvements in competitiveness will likely come about owing to recent moves towards rationalization and consolidation of construction activity in a reduced number of yards. Fewer competitors would permit economies of scale and improved profits for the industry, which, in turn, could result in expenditures on improved facilities and new technology, and a long-term increase in competitiveness.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Shipbuilding and Ship Repair
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3428

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 327

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	57	69	49	55	59	58
Employment	15 300	15 205	11 261	9 433	10 858	10 046
Shipments ($ millions)	362.8	1 121	822	1 047	1 009	773
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	463.4	458.9	297.7	296.6	350.3	331.8(P)
Investment ($ millions)*	13.9	75.2	42.1	34.5	53.3	43.2(P)
Profits after tax ($ millions)	7.7	2.0	-3.6	-8.3	-20.8	N/A
Total income ($ millions)	342.0	964.0	773.0	896.0	951.0	N/A
(Profits as % of total income)	2.3	0.2	-0.5	-1.0	-2.0	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)**	145.0	266.0	130.2	176.2	121.1	139.4***
Domestic shipments ($ millions)	217.8	855.0	691.8	870.8	887.9	633.6
Imports ($ millions)**	37.0	86.8	576.1	357.1	116.2	106.7
Canadian market ($ millions)**	254.8	941.8	1 267.9	1 227.9	1 004.1	740.3**
Exports as % of shipments	40	24	16	17	12	18**
Imports as % of domestic market	15	9	45	29	11	14
Canadian share of international market****	N/A	0.50	0.40	0.10	0.30	0.29

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Japan
	1982	48.0	38.2	1.6
	1983	5.4	25.0	33.3
	1984	12.4	8.2	64.0
	1985	62.0	25.0	1.3
	1986	47.8	28.3	1.4

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Japan
	1982	78.3	5.3	3.2
	1983	75.3	2.5	3.5
	1984	90.0	4.0	3.6
	1985	90.0	4.0	0.9
	1986	79.0	2.2	9.5

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	34.3	21.0	17.1	—	27.6
Employment – % of total	26.5	35.1	15.3	—	23.0
Value of Production – % of total	39.3	29.3	12.2	—	19.2

MAJOR FIRMS

Name	Ownership[1]	Location of Major Firms
Allied Shipbuilders Ltd.	Canadian	North Vancouver, British Columbia
Versatile Pacific Shipyards Inc.	Canadian	Vancouver & Victoria, British Columbia
Rivtow Industries Limited	Canadian	Vancouver, British Columbia
Vancouver Shipyards Co. Ltd.	Canadian	Vancouver, British Columbia
Vito Steel Boat & Barge Construction Ltd.	Canadian	Vancouver, British Columbia
Canadian Shipbuilding & Engineering Ltd.	Canadian	Port Weller & Port Arthur, Ontario; Pictou, Nova Scotia
Marine Industries Ltd. (MIL)*	Canadian	Sorel, Lauzon and Montréal, Quebec
Georgetown Shipyard Inc.	Canadian	Georgetown, P.E.I.
Halifax-Dartmouth Industries Limited	Canadian	Halifax, Nova Scotia
Marystown Shipyard Limited	Canadian	Marystown, Newfoundland
Newfoundland Dockyard Corporation	Canadian	St. John's, Newfoundland
Saint John Shipbuilding Limited	Canadian	Saint John, New Brunswick
Shelburne Marine Limited	Canadian	Shelburne, Nova Scotia

* Total capital and repair expenditure
** Source: Industry, Science and Technology Canada, Statistical Analysis, Policy and Evaluation Branch
*** Includes re-exports
**** World order book for merchant vessels completed: % of total tonnage
(P) Projection
(1) All Canadian except MIL which is partially owned by Alsthom Atlantique, a French company.

Note: Statistics Canada data have been used in preparing this profile.

P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

1-1

Construction navale

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JCHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3043

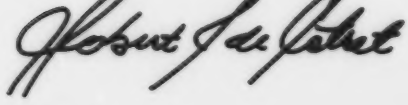
PROFIL
DE L'INDUSTRIE
CONSTRUCTION NAVALE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

1. Structure et rendement

Structure

Le secteur de la construction navale et des réparations regroupe les entreprises spécialisées dans la construction et la réparation de navires dont le tirant d'eau est de 5 tonnes ou plus, soit les cargos, les dragueurs, les traversiers, les brise-glace, les paquebots, les bateaux de pêche, les semi-submersibles, les plates-formes autoélévatrices, les navires de forage, les remorqueurs, les péniches (ou barges) et les navires-citernes.

Au Canada, cette industrie est d'assez faible envergure et sert surtout le marché intérieur des navires de pêche, des traversiers et des navires de l'État; elle fournit également des services de réparation aux armateurs et à l'État. En 1986, les commandes publiques représentaient 92 p. 100 de toutes les constructions entreprises sur des chantiers canadiens.

La même année, on comptait environ 60 chantiers navals au Canada, dont 16 importants, qui employaient au total quelque 10 000 personnes. Environ la moitié de ces établissements peuvent être considérés comme de grande envergure, assurant les travaux de construction et de réparation. Sauf en Alberta et en Saskatchewan, il existe au moins un chantier dans chaque province et même dans les Territoires du Nord-Ouest.

En 1985, la valeur totale des nouvelles constructions et des réparations effectuées au Canada s'élevait à 1 009 millions de dollars, dont 72 p. 100 en construction et 28 p. 100 en réparation.

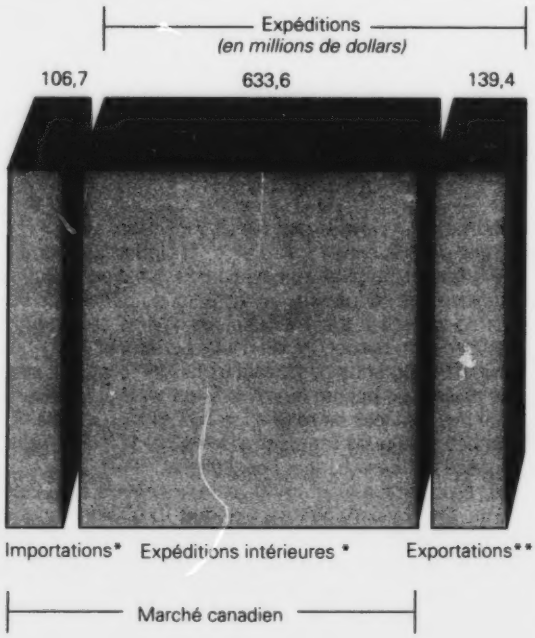
Les exportations, qui s'élevaient à 145 millions de dollars en 1973, n'étaient plus que de 139,4 millions en 1986 et les importations, surtout du matériel, passaient de 37 millions en 1973 à 106,7 millions en 1986, avec un sommet en 1983 et en 1984.

L'industrie se compose en majeure partie de sociétés de propriété canadienne. A l'exception du groupe des chantiers MIL au Québec, soit MIL Davie Inc., MIL Tracy et MIL Vickers Inc., tous les chantiers sont aux mains d'intérêts canadiens. Trois des chantiers clés sont détenus entièrement ou partiellement par des gouvernements provinciaux, et une société d'État fédérale en possède un autre. La construction navale est l'un des rares secteurs manufacturiers canadiens à disposer d'une assise régionale très diversifiée.

De 1983 à 1985, au chapitre de l'emploi dans ce secteur, le Québec venait en tête, suivi des provinces de l'Atlantique, de la Colombie-Britannique et de l'Ontario. La concentration de la capacité de construction augmente actuellement : en effet, 2 des plus importants chantiers de l'Est, soit MIL au Québec et Saint John Shipbuilding Limited au Nouveau-Brunswick, détiennent maintenant près de 50 p. 100 de la capacité totale. Cette industrie ne connaît pas un haut degré d'intégration verticale et les fournisseurs de matériel gardent leurs distances face aux constructeurs, contrairement à bien d'autres pays où cette intégration permet aux constructeurs de réduire leurs coûts.

Canada

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

** Source : Analyse statistique, Politique et Évaluation, ISTC.*
*** Comprend les réexportations.*

Selon les grands chantiers, le type de construction réalisé ne diffère pas énormément. Actuellement, les chantiers de Saint John Shipbuilding et de MIL Davie Inc. construisent des navires militaires; cependant, Versatile Pacific Shipyards Inc. sur la côte Ouest en construit également. Presque tous les grands chantiers peuvent construire une grande variété de bâtiments; cependant, un petit nombre de chantiers se consacrent surtout à la construction de chalutiers de pêche, tels que Marystown Shipyard Limited à Terre-Neuve et, à un moindre degré, Georgetown Shipyard Inc. dans l'Ile-du-Prince-Édouard.

Comparées à la construction, la réparation et la rénovation sont à l'origine d'une part de plus en plus grande des revenus dans les chantiers canadiens. Certains chantiers poursuivent d'importants efforts de diversification. Jusqu'ici, les initiatives les plus marquantes ont été réalisées par le groupe MIL, mais récemment, Georgetown Shipyard Inc. s'est lancée dans la construction de petits bateaux. On ne prévoit aucune opération majeure de consolidation ou de rationalisation des activités dans un proche avenir, entre autres en raison de la délicate question de l'emploi au niveau local. Cependant, il est à noter que cette rationalisation est déjà amorcée en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique.

Rendement

Tout au long des années 60 et au début des années 70, la demande internationale de navires neufs a progressé régulièrement. Dans ce contexte, et grâce au soutien du Programme d'aide aux constructeurs de navires, les chantiers canadiens ont joué un certain rôle sur le marché international et ont réussi à exporter une bonne partie de leur production. L'expansion de cette demande a pris abruptement fin en 1973, avec l'escalade des prix du pétrole brut.

La période qui a suivi a été marquée par une capacité excédentaire de la marine marchande et de la construction navale, sur le marché tant intérieur qu'extérieur. Les gouvernements ont réagi en mettant sur pied des programmes d'aide pour leurs industries, sous forme de subventions et d'autres types d'assistance. Partout dans le monde, en raison de ce phénomène, les prix de la construction navale ont chuté et depuis, pour cette raison et à cause de la très vive concurrence, les chantiers canadiens connaissent encore des difficultés, sur le marché tant intérieur qu'extérieur.

Ces dernières années, le rendement des chantiers maritimes canadiens a connu des hauts et des bas. De 1975 à 1985, la production totale, exprimée en dollars constants de 1981, est tombée de 336,1 à 266,7 millions et depuis 1983, cette industrie n'a déclaré aucun bénéfice.

De 1976 à 1983, l'entreprise privée absorbait environ 90 p. 100 des nouvelles constructions, mais en 1985, les commandes de l'État représentaient 65 p. 100 des nouvelles constructions et 92 p. 100 en 1986.

L'industrie connaît actuellement une période de changements à cause des efforts tentés pour rationaliser les chantiers et réduire l'excédent de capacité. Cette réduction pourrait entraîner une plus grande spécialisation des chantiers et du personnel.

Récemment, la médiocre position financière de cette industrie a considérablement entravé l'injection de capitaux frais dans les installations. De 1982 à 1986, la moyenne annuelle des investissements n'a pas atteint 50 millions de dollars.

Cette industrie canadienne, qui employait 16 000 personnes en 1975, n'en occupait plus que 10 000 en 1986.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'industrie de la construction navale canadienne se caractérise par sa forte capacité excédentaire, son marché intérieur peu considérable, ses salaires élevés, l'étroitesse de la définition des compétences qui nuit à la productivité et, enfin, la désuétude de son matériel, mal adapté aux nouveaux types de fabrication à montage en série.

En raison des coûts élevés de production, les chantiers canadiens ont du mal à se maintenir sur le marché international. De plus, leurs concurrents étrangers bénéficient d'un soutien financier considérable accordé par leur gouvernement respectif, sous forme de subventions à la production et d'avantageuses conditions de financement. De ce fait, le Canada est pratiquement absent du marché international de la construction navale et n'effectue que des opérations de réparation d'urgence ainsi que quelques travaux de radoub et de carénage aux États-Unis.

La plupart des pays industrialisés connaissent une sous-utilisation de la capacité des chantiers. La situation se maintient malgré les efforts de rationalisation et la diminution de la capacité dans la plupart des pays où la construction navale est une industrie bien implantée et sa disparition complète dans certains pays comme la Suède. Cet état de choses s'est encore aggravé par suite de l'entrée en scène de constructeurs de pays disposant de main-d'œuvre bon marché, comme la Corée du Sud, la République populaire chinoise et Taiwan, concurrents redoutables dont les installations sont en cours d'agrandissement.

Au Canada, les coûts de la main-d'œuvre sont plutôt élevés. Parmi les pays constructeurs les plus importants, seuls la République fédérale d'Allemagne, les États-Unis et le Danemark connaissent des salaires plus élevés. Les salaires sont un peu plus bas en France, au Japon et en Italie, mais l'écart est encore plus considérable dans les pays récemment industrialisés comme Hong-Kong, Taiwan, la Corée du Sud et Singapour.

Déjà de faible envergure, le marché canadien de la construction navale diminue lentement, surtout au chapitre de la demande de navires marchands. Faute de spécialisation, les chantiers canadiens n'arrivent pas à réaliser des économies d'échelle. Les seules exceptions sont Saint John Shipbuilding et MIL Davie Inc., qui peuvent exécuter des commandes spécialisées comme les bâtiments militaires et gérer des systèmes navals intégrés.

La plupart des chantiers sont encore installés sur leur site original et n'ont que peu investi dans leurs installations ou leur matériel. Ils doivent donc tous faire face à des contraintes matérielles telles que l'aménagement de l'espace et le manque de superficie, ce qui nuit à leur productivité et à leur rentabilité.

Moins avancée au Canada que dans d'autres pays, l'intégration verticale observée entre le secteur de la construction navale et celui de la marine marchande ouvre néanmoins à certains chantiers un marché captif pour les réparations de régie interne. Parallèlement, certains gouvernements provinciaux, propriétaires de chantiers, y font directement effectuer leurs travaux.

Quelques chantiers ont commencé à diversifier leurs activités, au point de vue tant des produits que des services professionnels. La société MIL Davie Inc. est un exemple particulièrement intéressant, car elle fabrique des composantes de coupoles sonar pour le compte de la marine américaine. Parmi d'autres exemples, citons Saint John Shipbuilding Limited à Saint John; Halifax-Dartmouth Industries Limited à Halifax; Marystown Shipyard Limited à Marystown, à Terre-Neuve.

Facteurs liés au commerce

Presque tous les grands pays constructeurs protègent leurs chantiers par des tarifs, des barrières non douanières, des subventions et le financement des exportations.

Le Canada, les États-Unis, la CEE, le Japon et l'Australie imposent tous des tarifs sur les navires. Le tarif canadien est de 25 p. 100 sur les navires et sur les bateaux de pêche dont la longueur est inférieure à 30,5 m, et de 20 p. 100 sur les tours de forage; par contre, les gros bateaux de pêche entrent en franchise. Les dragueurs sont frappés d'un tarif oscillant de 10 à 25 p. 100, selon leur utilisation. Le tarif pour les réparations non urgentes effectuées à l'étranger et qui auraient pu être faites dans un chantier canadien est de 25 p. 100 de la valeur après amélioration, soit la valeur totale du navire plus le coût des réparations.

Les États-Unis imposent un tarif de 7,1 p. 100 sur les plates-formes fixes de forage servant à l'exploitation pétrolière et gazière en mer et un tarif de 50 p. 100 sur les réparations faites sur les navires américains à l'étranger. L'importation de navires entiers aux États-Unis est interdite en vertu de barrières non douanières. La CEE impose des tarifs variant de 2,5 à 4,9 p. 100, et l'Australie, un tarif de 25 p. 100 sur les bâtiments de moins de 150 tonnes. Les tarifs imposés par le Japon peuvent atteindre 3 p. 100.

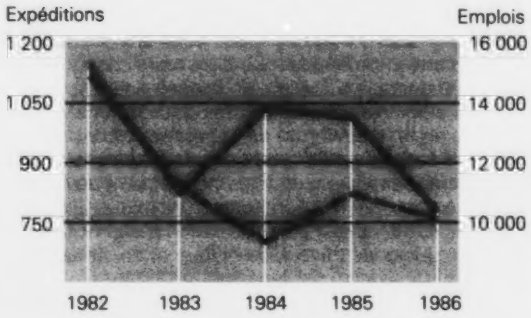
Les subventions aux chantiers navals peuvent prendre diverses formes : subventions directement appliquées au prix, subventions accordées au chantier et avantages fiscaux. La France, l'Italie, l'Espagne, la Norvège, la République fédérale d'Allemagne et la Grande-Bretagne octroient toutes des subventions au prix, qui peuvent varier de 10 à 25 p. 100. Toutefois, le Canada a mis fin aux subventions au prix dans le cas des bâtiments livrés après le 30 juin 1985, mais les chantiers qui avaient encore droit à des crédits en vertu du Programme de subvention à l'accroissement de la productivité peuvent continuer à les utiliser pour améliorer leurs installations.

A l'étranger, parmi les subventions accordées aux chantiers, il faut mentionner la participation du gouvernement sous forme d'achat d'actions, les conditions préférentielles sur les prêts, les subventions pour des opérations particulières d'amélioration, les exonérations d'impôts et de droits de douane, et la remise des prêts. Dans de nombreux pays, toutes ces mesures font partie de la politique de réduction de la capacité. Les avantages fiscaux comprennent l'exonération de la taxe à la valeur ajoutée, la dépréciation accélérée et le report d'impôt, de même que l'exonération de diverses taxes indirectes.

Dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), le financement des exportations s'effectue suivant le protocole d'entente de l'OCDE relatif aux crédits à l'exportation des navires, qui limite le subventionnement des taux d'intérêt à 8 p. 100. Le Canada a signé cette entente, comme la plupart des pays de l'OCDE. Plusieurs pays offrent des prêts à taux préférentiel dans le cas de bâtiments construits pour le marché intérieur. Les détails de cette aide ne sont pas tous connus, mais il semblerait qu'elle soit plus avantageuse que l'aide proposée par le gouvernement canadien.

Pour protéger le marché civil, les États-Unis ont mis au point un ensemble de lois régissant le cabotage, soit la *Merchant Marine Act* de 1920, modifiée ensuite par la *Jones Act*. En vertu de cette législation, seuls les bâtiments construits aux États-Unis et battant pavillon américain peuvent faire du commerce à l'intérieur du pays. De plus, on favorise l'achat de bâtiments construits aux États-Unis par la persuasion morale, par l'application de lois exigeant l'achat de produits fabriqués aux États-Unis et le recours à des barrières non douanières comme la législation sur les chargements préférentiels. Tout projet de loi prévoyant l'affectation de crédits budgétaires au département américain de la défense est immédiatement amendé (clauses Burns-Tollefson) de façon à interdire la construction à l'étranger du bâtiment complet ou de toute composante importante de la coque ou de la superstructure. D'autres lois interdisent d'effectuer à l'extérieur du pays toute réparation de nature non urgente à tout navire militaire américain.

En Grande-Bretagne, en Norvège et au Canada, les chantiers locaux doivent avoir « des chances égales et équitables » de fournir les biens et les services requis pour l'exploration et l'exploitation pétrolière et gazière au large des côtes. Dans ce contexte, différents processus d'examen ont été amorcés pour s'assurer que les offres des fournisseurs locaux ont reçu toute la considération requise. Dans ce domaine, l'influence canadienne reste cependant réduite à cause de la faible envergure du marché canadien outre-mer.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Emplois – – – – –

En vertu de la *Loi sur la marine marchande du Canada*, le cabotage le long des Grands-Lacs et du Saint-Laurent est réservé aux navires canadiens; dans le reste du pays, il est réservé aux navires des pays membres du Commonwealth.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs appliqués aux navires marchands seront éliminés d'ici 10 ans. Cependant, la *Jones Act*, l'obstacle le plus important pour l'industrie canadienne de la construction navale, ne sera absolument pas touchée par l'Accord.

Par contre, le Canada a le droit de définir des mesures non douanières équivalentes (restrictions quantitatives). L'accès canadien au marché américain des réparations sera facilité par la réduction du tarif de 50 p. 100, sur 10 ans. Les tarifs appliqués aux composantes importées utilisées pour la construction navale au Canada disparaîtront progressivement d'ici 5 ans. Les tarifs appliqués aux navires de forage seront également éliminés d'ici 10 ans. Enfin, l'Accord prévoit l'abaissement du seuil pour les contrats d'achat publics à 25 000 $ US.

Facteurs technologiques

Pour certains créneaux du marché où les considérations techniques l'emportent sur les coûts, le Canada dispose des ressources technologiques nécessaires à la construction de bâtiments. L'industrie canadienne de la construction navale a commencé à utiliser les techniques de pointe et les procédés les plus avancés, soit la construction modulaire par zone, les procédés de cintrage à chaud, la conception et la fabrication assistées par ordinateur (CFAO), la palletisation et autres activités de préarmement.

La capacité des chantiers canadiens de se doter d'installations techniquement avancées pour le montage à la chaîne est étroitement liée aux perspectives de commandes à long terme. Ces perspectives demeurent néanmoins limitées, car ces dernières années, la concurrence internationale a acquis dynamisme et vigueur. De plus, les entreprises ont souvent accès à une aide du gouvernement et, dans les pays asiatiques, elles peuvent compter sur des installations à faible coût.

Même si les chantiers canadiens n'ont pas jusqu'ici injecté beaucoup de capitaux dans la modernisation de leurs installations, ils ont acquis une réputation internationale dans certains domaines spécialisés, tels que les vraquiers autodéchargeables, les navires grumiers autoredresseurs, les navires à faible tirant d'eau, les systèmes de traversiers côtiers (bateau-navette), les navires-citernes pour les opérations au large des côtes et les brise-glace de toute classe. Dans tous ces domaines, le Canada a une avance technique assez marquée.

3. Évolution de l'environnement

La crise qui affecte partout dans le monde l'industrie de la construction navale résulte de la baisse de la demande internationale de navires marchands, de plates-formes de forage et de pétroliers, baisse qui survient en même temps que la hausse de la capacité de construction navale que l'on observe dans des pays disposant de main-d'œuvre bon marché, surtout en Asie. Le résultat net est un excédent de capacité qui persiste. Selon une estimation de l'OCDE, cet excédent devrait continuer à être de l'ordre de 30 p. 100 pendant encore quelques années.

Il règne donc un certain pessimisme quant aux prévisions mondiales de construction navale pour les 10 prochaines années. On s'attend dans l'ensemble à voir se poursuivre la tendance à la baisse des flottes de vraquiers. La demande pour les plates-formes de forage dépend du prix du pétrole brut; si les prix restent peu élevés, le ralentissement s'accentuera.

Par suite du coût élevé de ses produits, cette industrie canadienne occupe une faible part du marché international. Le Canada se place au 24e rang des pays constructeurs pour le tonnage total des navires marchands qu'il construit, soit environ 0,29 p. 100 du marché mondial. Quant à la demande intérieure, elle dépend elle-même des achats de l'État.

L'Accord de libre-échange ne devrait avoir aucune répercussion marquée sur ce secteur. Comme il n'affecte à peu près pas les achats publics, ceux-ci continueront probablement de représenter la plus grande source de la demande et ce, des 2 côtés de la frontière. Les chantiers américains auront accès au marché canadien grâce à la réduction des tarifs, y compris au marché des navires de forage.

Cependant, comme les États-Unis réduiront leurs tarifs sur les travaux de réparation, le Canada y gagnera pour sa part l'accès aux réparations des navires marchands américains; or, le secteur canadien de la réparation semble très concurrentiel par rapport à ses rivaux américains. Enfin, l'élimination, sur une période de 5 ans, des tarifs appliqués aux composantes importées pourrait être avantageuse pour les chantiers canadiens; en effet, les constructeurs pourraient réduire leurs coûts puisque le matériel importé serait moins coûteux.

4. Évaluation de la compétitivité

Pour la plupart des produits, les chantiers navals canadiens ne sont pas compétitifs sur le marché mondial. Les prix soumis par les constructeurs canadiens continuent d'être plus élevés que ceux des constructeurs de nombreux autres pays, en raison surtout des coûts plus élevés de production; de plus, ces derniers ont droit à des subventions, ce qui permet difficilement au Canada de soutenir la concurrence livrée par les industries de longue date sur le marché international de la construction navale.

Cependant, un marché encore mal défini pourrait s'ouvrir pour les chantiers canadiens dans le secteur des bâtiments très spécialisés, tels les brise-glace, les traversiers, les bateaux de pêche et les barges, à condition que les subventions étrangères disparaissent et que les tarifs canadiens actuels demeurent. Les chantiers canadiens pourraient aussi être compétitifs sur certains marchés intérieurs particuliers et dans certains domaines de la réparation, en raison de leur situation géographique.

Il faut s'attendre à ce que la compétitivité canadienne fasse certains progrès grâce aux récents efforts menés par l'industrie pour rationaliser ses activités. Si le nombre des entreprises concurrentes diminue, c'est toute l'industrie qui augmentera ses économies d'échelle et ses bénéfices. Elle pourra ainsi investir dans les nouvelles techniques de pointe et la modernisation des installations, ce qui, à long terme, entraînera une hausse de la compétitivité.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Matériel du transport de surface et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Construction navale
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3428

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 327

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	57	69	49	55	59	58
Emplois	15 300	15 205	11 261	9 433	10 858	10 046
Expéditions*	362,8	1 121	822	1 047	1 009	773
Produit intérieur brut**	463,4	458,9	297,7	296,6	350,3	331,8[a]
Investissements*/***	13,9	75,2	42,1	34,5	53,3	43,2[a]
Bénéfices après impôts*	7,7	2,0	-3,6	-8,3	-20,8	n.d.
Recettes*	342,0	964,0	773,0	896,0	951,0	n.d.
(Bénefices en % des recettes)	2,3	0,2	-0,5	-1,0	-2,0	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*/****	145,0	266,0	130,2	176,2	121,1	139,4[b]
Expéditions intérieures*	217,8	855,0	691,8	870,8	887,9	633,6
Importations*/****	37,0	86,8	576,1	357,1	116,2	106,7
Marché intérieur*/****	254,8	941,8	1 267,9	1 227,9	1 004,1	740,3****
Exportations (en % des expéditions)	40	24	16	17	12	18****
Importations (en % du marché intérieur)	15	9	45	29	11	14
Part canadienne du marché international*****	n.d.	0,50	0,40	0,10	0,30	0,29

Source des importations (en %)	É.-U.	CEE	Japon
1982	48,0	38,2	1,6
1983	5,4	25,0	33,3
1984	12,4	8,2	64,0
1985	62,0	25,0	1,3
1986	47,8	28,3	1,4

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Japon
1982	78,3	5,3	3,2
1983	75,3	2,5	3,5
1984	90,0	4,0	3,6
1985	90,0	4,0	0,9
1986	79,0	2,2	9,5

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	34,3	21,0	17,1	—	27,6
Emplois (en %)	26,5	35,1	15,3	—	23,0
Valeur de la production (en %)	39,3	29,3	12,2	—	19,2

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété[c]	Emplacement
Allied Shipbuilders Ltd.	canadienne	North Vancouver (C.-B.)
Versatile Pacific Shipyards Inc.	canadienne	Vancouver et Victoria (C.-B.)
Rivtow Industries Limited	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Vancouver Shipyards Co. Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Vito Steel Boat & Barge Construction Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Canadian Shipbuilding & Engineering Ltd.	canadienne	Port Arthur et Port Weller (Ontario) Pictou (N.-É.)
Marine Industries Ltée (MIL)***	canadienne	Sorel, Lauzon et Montréal (Québec)
Georgetown Shipyard Inc.	canadienne	Georgetown (I.-P.-É.)
Halifax-Dartmouth Industries Limited	canadienne	Halifax (Nouvelle-Écosse)
Marystown Shipyard Limited	canadienne	Marystown (Terre-Neuve)
Newfoundland Dockyard Corporation	canadienne	Saint John's (Terre-Neuve)
Saint John Shipbuilding Limited	canadienne	Saint John (Nouveau-Brunswick)
Shelburne Marine Limited	canadienne	Shelburne (Nouvelle-Écosse)

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.
*** Total du capital et des réparations.
**** Source : Analyse statistique, Politique et Évaluation, ISTC.
***** Carnet de commandes mondial pour les navires marchands : en % du tonnage total.
a) Prévision.
b) Comprend les produits réexportés.
c) Toutes de propriété canadienne, à l'exception de MIL qui est en partie aux mains d'Alsthom Atlantique, une société française.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.